

Metode Hayami untuk Menentukan Nilai Tambah Produk Ikan Tuna (Studi Kasus : Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus)

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk memperoleh Gelar Sarjana Teknik pada
Jurusan Teknik Industri

Oleh:

JUFRI EFENDI
11452105940



UIN SUSKA RIAU

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2019

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN

METODE HAYAMI UNTUK MENENTUKAN NILAI TAMBAH PRODUK IKAN TUNA (STUDI KASUS : PELABUHAN PERIKANAN SAMUDERA)


TUGAS AKHIR

Oleh :

JUFRI EENDI
11452105940

Telah diperiksa dan disetujui sebagai laporan tugas akhir
di Pekanbaru, pada tanggal Desember 2019

Ketua Jurusan


Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng
NIP. 19850616 201101 1 016

Pembimbing Tugas Akhir


Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng
NIP. 19850616 201101 1 016

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN

METODE HAYAMI UNTUK MENENTUKAN NILAI TAMBAH PRODUK IKAN TUNA (STUDI KASUS : PELABUHAN PERIKANAN SAMUDERA)


TUGAS AKHIR


Oleh :

JUFRI EFENDI
11452105940

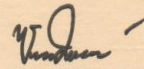
Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Industri
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
di Pekanbaru, pada tanggal 28 November 2019


Pekanbaru, Desember 2019
Mengesahkan,

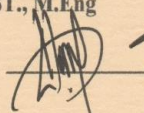
Dekan

Dr. Drs. Ahmad Darmawi, M.Ag
NIP. 19660604199203 1 004

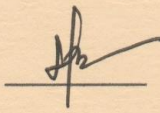
Ketua Jurusan

Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng
NIP. 19850616 201101 1 016

DEWAN PENGUJI :

Ketua : Vera Devani, ST., M.Sc 

Sekretaris : Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng 

Anggota I : Misra Hartati, ST., MT 

Anggota II : Suherman, MT 

LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas Akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum dengan ketentuan bahwa hak cipta pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasannya hanya dapat dilakukan seizin penulis dan harus disertai dengan kebiasaan ilmiah untuk menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan yang meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya diharapkan untuk mengisi nama, tanda tangan dan tanggal peminjaman.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini Saya menyatakan bahwa dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan Saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Pekanbaru, 28 November 2019

Yang membuat pernyataan,

JUFRI EFENDI
NIM. 11452105940

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puji hanya milik Allah ﷻ,
Rabb semesta alam yang tidak pernah tidur,
penuh rahmat dan kasih sayang,
yang maha mendengar lagi maha mengetahui segalanya,
yang mengabulkan setiap doa yang memanjatkan doa.

Wahai Rabb kami, bagi-Mu segala puji dan bagi-Mu segala syukur, sebagaimana Allah ﷻ telah memberi nikmat, berkah dan karunia. Shalawat dan salam semoga tercurah atas pilihan para Rasul, dan Rasul-Mu,

kekasih tercinta yang menjadi tauladan hamba-hambamu, Muhammad ﷺ, nabi tersayang yang berhati lemah lembut, dan keluarganya yang baik nan suci, kepada sahabatnya yang mulia, kepada para tabiin dan mereka yang mengikuti kebaikan sampai pada hari kiamat kelak.

Ya allah ya rabbi yang maha menguatkan dan memberi kesabaran, terimakasih telah membantu dalam menyelesaikan segala urusan hamba-mu ini. Terimakasih atas pertolongan yang allah berikan serta hidayah dan ilmu pengetahuan yang allah berikan kepada hamba untuk menyelesaikan skripsi ini.

Dan terimakasihku kepada kedua orang tuaku yang allah kirimkan untuk ku, yang telah menjagaku, hingga sekarang ini. Untuk mu ayah dan ibu ku tersayang.

"Basaruddin & Sriyuniati"

Ayah, terimakasih telah menjadi ayah terhebat untuk ku meberwa canda serta prinsip hidup yang menjadi pelajaran hidup selama ini.

Serta terimakasihku untukmu ibu, yang sabar serta kuat dalam setiap langkahnya. Semoga menjadi contoh untukku melangkah kedepannya.

Ya rabbana ku pinta padamu tolong jaga selalu kedua orang tua ku dalam diamnya, dan redamkanlah amarahnya apabila ia luput dari kemarahannya, lindungi lah ia sebagaimana ia melindungiku sewaktu kecil, menjagaku dengan sabar,
Ya rabbana jika umur ini tak sempat untuk menjaganya
Tolong jaga mereka, dan hapuskanlah dosa mereka
Hingga allah pertemuan disurganya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ciptamilik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Metode Hayami Untuk Menentukan Nilai Tambah Produk Ikan Tuna

Oleh :

Jufri Efendi

Jurusan Teknik Industri
Fakultas Sains dan teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. HR. Soebrantas KM. 18 No. 155 Pekanbaru

ABSTRAK

Nilai tambah adalah selisih dari nilai output dengan biaya bahan dan pengolahan input. Rantai pasok produk ikan tuna yang tidak terlepas dari biaya produksi sebagai pendukung peningkatan potensi nilai tambah dari ikan. Penelitian ini bertujuan untuk Menentukan nilai tambah pada entitas rantai pasok secara keseluruhan untuk setiap alternative yang ada dengan menggunakan metode hayami dan menentukan tingkat efisiensi pemasaran dari aliran rantai pasok yang ada menggunakan analisis *farmer's share*. untuk nilai tambah ini menggunakan metode Hayami, untuk mengetahui produk ikan tuna mana yang paling menguntungkan untuk meningkatkan nilai tambah ikan tuna ini. Pelaku dalam rantai pasok ikan tuna terdiri dari nelayan sebagai penghasil ikan, dermaga transit, industri pengolah tuna segar, industri pengolah tuna kaleng, industri pengolah tuna fillet, pedagang pasar tradisional, supermarket, agen ekspor dan konsumen. perhitungan nilai tambah menghasilkan nilai tambah pada entitas nelayan sebesar Rp. 3.500.000 atau 4,38%, entitas pengolah tuna segar sebesar Rp.68.500.000 atau 45,67%, entitas pengolah tuna kaleng sebesar Rp. 19.600.000 atau 19,6%, entitas pengolah tuna fillet sebesar Rp. 28.500.000 atau 25,91%, entitas pedagang pasar tradisional sebesar Rp. 12.400.000 atau 24,8%, entitas supermarket tuna kaleng sebesar Rp.1.850.000 atau 15,41%, entitas supermarket tuna fillet sebesar Rp. 350.000 atau 3,05% dan entitas agen ekspor sebesar Rp. 50.000.000 atau 25%. Dari keseluruhan entitas yang mendapatkan nilai tambah paling besar yaitu pada entitas pengolahan tuna segar sebesar Rp.68.000.000 per minggu. Perhitungan nilai tambah metode hayami berdasarkan aliran rantai pasok ini dapat dapat dipergunakan pada jenis perindustrian yang lebih kompleks.

Kata Kunci: Nilai Tambah, Metode Hayami, Rantai Pasok, Ikan tuna

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

CALCULATION OF ADDED VALUE AND EFFICIENCY LEVEL BASED ON TUNA FISH CHAIN PRODUCTION FLOW USING HAYAMI METHOD

Oleh :

Jufri Efendi

Jurusan Teknik Industri
Fakultas Sains dan teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. HR. Soebrantas KM. 18 No. 155 Pekanbaru

ABSTRAC

Value added is the difference from the value of output with the cost of materials and processing inputs. Based on the supply chain of tuna fish products, a variety of tuna processing activities in their implementation are inseparable from the cost of production as a supporter of increasing the potential added value of fish. Aims to Determine the added value of the supply chain entity as a whole for each alternative by using the Hayami Fund method to determine the level of marketing efficiency of the existing supply chain flow using analytical farmer's share. for this added value using the Hayami method, to find out which tuna product is the most profitable to increase the added value of this tuna. Find out more about tuna shrimp farming from fishermen as fish producers, transit docks, tuna industry processors, tuna industry processors, traditional tuna industry, traditional pastry shops, supermarkets, export agents. the calculation of added value generates added value to the fishing entity of Rp. 3,500,000 or 4.38%, Enters processing separs tuna Rp.68,500,000 or 45.67% Enters processing tuna separs Rp. 19,500,000 or 19.6%, Entas processing tuna starts at around Rp. 28,500,000 or 25.91%, traditional market traders Entity of Rp. 12,400,000 or 24.8%, tuna supermarket segregated entity Rp.1850,000 or 15.41%, tuna supermarket entity segregated Rp. 350,000 or 3.05% and the Export Agent Entity is Rp. 50,000,000 or 25%. Of all the entities that received the most added value, namely fresh tuna processing entities amounting to Rp.68,000,000 per week. It is hoped that the calculation of the value added of the biological method based on supply chain flow can be used in more complex industrial types and can also be added to the SCOR method, so that research can be aware of patterns.

Kata Kunci: Nilai Tambah, Metode Hayami, Rantai Pasok, Ikan tuna

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb. Alhamdulillahirobbil'alamin

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-nya, shalawat serta salam selalu tercurah kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW. sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini tepat pada waktunya dengan judul “Perhitungan Nilai Tambah dan Tingkat Efisiensi Berdasarkan Aliran Rantai Produksi Ikan Tuna dengan Menggunakan Metode Hayami” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Fakultas Sains dan Teknolgi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang tulus kepada semua pihak yang telah banyak memberi petunjuk, bimbingan, dorongan dan bantuan dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, terutama pada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ahmad Mujahidin selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Ahmad Darmawi selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Fitra Lestari Nohirza, Ph.D selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Zarnelly, S. Kom., M.Sc selaku Sekretaris Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Fitra Lestari Nohirza, Ph.D selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berharga bagi penulis dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. Ibu Misra Hartati, ST., MT dan Bapak Suherman, ST., MT yang telah memberikan masukan dan saran yang membangun dalam penulisan laporan Tugas Akhir ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis selama masa perkuliahan.
8. Unit usaha yang ada di Kota Padang yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membantu pada saat observasi.
9. Teristimewa kepada kedua orang tua penulis Bapak Basaruddin, Ibu Sriyuniati, abang, kakak dan adik, serta seluruh keluarga besar penulis yang telah banyak berjasa memberikan dukungan moril dan materil serta doa'a restu sehingga dapat menempuh pendidikan hingga S1 di Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
10. Mahasiswa Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Angkatan 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019. serta sahabat yang telah memberikan semangat serta dorongan kepada penulis.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan pada penulisan laporan ini. Penulis mengharapkan adanya kritik maupun saran yang bersifat membangun yang bertujuan untuk menyempurnakan isi dari laporan tugas akhir ini serta bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan pada umumnya dan bagi penulis untuk mengamalkan ilmu pengetahuan di tengah-tengah masyarakat.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekanbaru, November 2019

Penulis

(Jufri Efendi)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR RUMUS	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Batasan Masalah	5
1.6. Posisi Penelitian	5
1.7. Sistematika Penulisan	6
 BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Definisi Pelabuhan Perikanan Samudera	8
2.2. Definisi Ikan	9
2.3. Ikan Tuna	10
2.4. <i>Supply Chain Management</i>	11

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.4.1. Sejarah <i>Supply Chain Management</i>	11
2.4.2. Definisi <i>Supply Chain Management</i>	11
2.4.3. Strategi <i>Supply Chain Management</i>	14
2.4.4. Area Cakupan <i>Supply Chain</i>	17
2.4.5. Proses <i>Supply Chain Management</i>	18
2.4.6. Tujuan <i>Supply Chain Management</i>	18
2.4.7. Manfaat <i>Supply Chain Management</i>	18
2.5. Nilai Tambah.....	19
2.5.1. Metode Hayami	22
2.5.2. Kelebihan dan Kelemahan Metode Hayami.....	24

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Studi Literatur	27
3.2. Penelitian Pendahuluan	27
3.3. Identifikasi Masalah	27
3.4. Perumusan Masalah	28
3.5. Tujuan Penelitian	28
3.6. Batasan Masalah.....	28
3.7. Pengumpulan Data	28
3.8. Pengolahan Data.....	30
3.8.1. Nilai Tambah.....	30
3.8.2. Analisis <i>Farmer's Share</i>	32
3.9. Analisa.....	32
3.10. Penutup.....	32

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Pengumpulan Data	33
4.1.1. Profil Pelaku Usaha Ikan Tuna.....	33
4.1.1.1. Pelabuhan perikanan Samudera (PPS) dan nelayan	33
4.1.1.2. Pengolahan Ikan Tuna Segar	36

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.1.1.3	Pengolahan Ikan Tuna Kaleng.....	37
4.1.1.4	Pengolahan Ikan Tuna Fillet.....	38
4.1.1.5.	Usaha Pedagang Pasar Tradisional Tuna Segar	39
4.1.1.6.	Supermarket	40
4.1.1.7.	Agen Ekspor	41
4.1.2.	Data Aliran Rantai Pasok Produk Ikan Tuna	41
4.2	Pengolahan Data.....	43
4.2.1	Analisis Nilai Tambah Metode Hayami	43
4.2.2.	Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.....	44
4.2.2.	Analisis <i>Farmer's Share</i>	56

BAB V ANALISA

5.1.	Analisa Pengumpulan Data.....	59
5.2	Analisa Aliran Rantai Pasok Produk Ikan Tuna	60
5.3.	Analisa Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	60
5.4.	Analisa <i>Farmer's Share</i>	62

BAB PENUTUP

6.1	Kesimpulan	64
6.2	Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Rantai Pasok Ikan tuna.....	3
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Metodologi Penelitian	26
Gambar 4.1. Pelabuhan Perikanan	32
Gambar 4.2. Pengolahan Tuna Segar.....	34
Gambar 4.3. Pengolahan Tuna Kaleng	35
Gambar 4.4. Pengolahan Tuna Fillet	36
Gambar 4.5. Usaha Pedagang Tradisional.....	37
Gambar 4.6. Distributor Penjualan Tuna Kaleng dan Fillet	38
Gambar 4.7. Distributor Agen Ekspor	39
Gambar. 4.8. Aliran Rantai Pasok Produk Tuna.....	40

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Rekapitulasi Jumlah Ikan Tuna..... 1
Tabel 1.2	Posisi Penelitian 5
Tabel 2.1	Klasifikasi SCM pada Perusahaan Manufaktur 16
Tabel 2.2	Rumus Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami 22
Tabel 3.1	Tabel Instrumen Pertanyaan..... 28
Tabel 4.1.	Daftar Investor dan Lahan Industri Perikanan 33
Tabel 4.2.	Profil Nelayan 33
Tabel 4.3.	Input Nilai Tambah Per Kilogram Ikan Tuna 33
Tabel 4.4.	Input Nilai Tambah Per Kilogram Tuna Segar 34
Tabel 4.5.	Input Nilai Tambah Per Kilogram Tuna Kaleng 35
Tabel 4.6.	Input Nilai Tambah Per Kilogram Tuna Fillet 36
Tabel 4.7.	Input Nilai Tambah Pedagang Pasar Tradisional 37
Tabel 4.8.	Input Nilai Tambah Tuna Kaleng dan Tuna Fillet 38
Tabel 4.9.	Input Nilai Tambah Per Kilogram Tuna Segar Ekspor 39
Tabel 4.10.	Analisis Nilai Tambah Unit Usaha Produk Ikan tuna 54
Tabel 4.11.	Analisis <i>Farmer's Share</i> 56

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR RUMUS

		Halaman
Rumus 3.1	Faktor Konversi.....	30
Rumus 3.2	Koefisien Tenaga Kerja.....	30
Rumus 3.3	Nilai Tambah.....	30
Rumus 3.4	Ratio Nilai Tambah	30
Rumus 3.5	Keuntungan	30
Rumus 3.6	Tingkat Keuntungan.....	30
Rumus 3.7	Marjin.....	30
Rumus 3.8	Sumbangan Input Lain	30
Rumus 3.9	Keuntungan Perusahaan	30

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perikanan merupakan salah satu bidang yang diharapkan mampu berperan dalam pemulihan dan pertumbuhan perekonomian Indonesia karena memiliki potensi sumberdaya ikan yang besar, baik dalam jumlah maupun keanekaragamannya, sehingga dengan pengelolaan yang bijaksana, dapat terus dinikmati manfaatnya. Dilihat dari kondisi geografis Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus Padang, sumberdaya perikanan dapat memberikan kontribusi besar terhadap aktivitas pembangunan ekonomi daerah. Komoditas perikanan unggulan dari hasil perikanan tangkap di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus yang merupakan komoditas unggulan Sumatera Barat yaitu ikan tuna.

Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus (PPS Bungus) merupakan salah satu Unit Pelaksana Teknis di bidang pelabuhan perikanan yang berada dibawah pembinaan dan bertanggung jawab kepada Direktur Jenderal Perikanan Tangkap, Kementerian Kelautan dan Perikanan, Pelabuhan Perikanan Bungus Samudera melaksanakan fungsinya sebagai pelaksanaan pengaturan keberangkatan, kedatangan dan keberadaan kapal perikanan di pelabuhan perikanan, pemeriksaan *log book*., pelayanan jasa, pemeriksaan jenis *Grade* ikan, pelaksanaan inspeksi pembongkaran ikan, dan penyalur ikan. Di Pelabuhan Perikanan samudera Bungus Padang dalam 3 tahun terakhir telah banyak menyediakan ikan untuk kebutuhan masyarakat. Berikut adalah data kuantitas ikan dalam waktu tiga tahun terakhir:

Tabel 1.1 Rekapitulasi Jumlah Ikan Tuna

NO.	BULAN	Ikan (Ton)		
		2016	2017	2018
1.	Januari	20,50	23,94	41,65
2.	Februari	22,15	33,09	40,86
3.	Maret	48,53	60,15	93,21

(sumber : PPS Bungus Padang)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 1.1 Rekapitulasi Jumlah Ikan Tuna (Lanjutan)

NO.	BULAN	Ikan (Ton)		
		2016	2017	2018
4.	April	29,05	37,95	34,23
5.	Mei	53,52	55,87	71,10
6.	Juni	42,78	40,55	37,98
7.	Juli	18,09	20,61	57,08
8.	Agustus	16,20	19,04	55,21
9.	September	30,10	27,76	43,75
10.	Oktober	50,87	90,09	65,54
11.	November	70,01	59,98	62,69
12.	Desember	57,26	70,09	60,03
Total		459,06	539,12	663,33

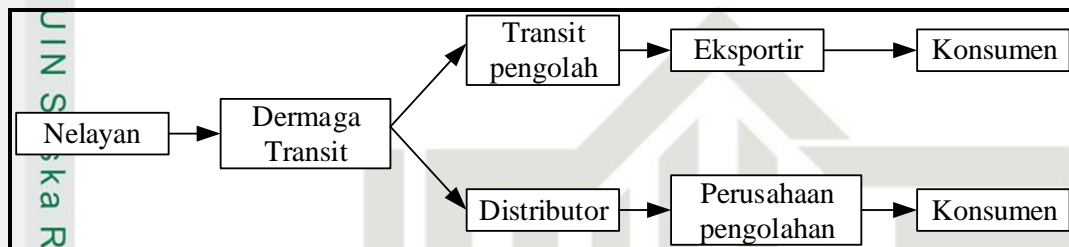
(sumber : PPS Bungus Padang)

Dari data diatas jumlah tangkapan ikan intensitasnya cukup tinggi setiap bulannya. Terhitung dari Januari 2016 hingga desember 2018 telah terjadi hasil tangkapan ikan tuna sebanyak 1661 ton ikan. Hal ini menggambarkan bahwasanya permintaan akan pemenuhan kebutuhan ikan cukup tinggi. Dalam proses pengolahan ikan, ikan di kelompokkan berdasarkan jenis, *Grade*, sehingga terdapat perbedaan dalam hasil yang diperoleh. Tingginya produktifitas PPS dalam produksi ikan tuna ini tentunya dapat mendorong penggunaan dan nilai tambah menjadi lebih meningkat. Ikan tuna terdapat beberapa kualitas berdasarkan *Grade* A, B, C dan D dimana *grade* A dan B untuk ekspor sedangkan *grade* C dan D untuk olahan seperti tuna Fillet dan tuna kaleng.

Tingginya produksi ikan tuna dan tingginya permintaan produk jadi olahan ikan tuna di perlukan struktur aliran rantai pasok ikan tuna hingga menjadi produk tuna segar, tuna kaleng dan tuna fillet. Untuk produk olahan ikan tuna segar diawali oleh PPS Bungus sebagai penghasil bahan baku ikan tuna yang didaratkan oleh nelayan dari PPS Bungus, selanjutnya ikan tuna diambil oleh perusahaan pengolah PT. Dempo Andalas Samudera.dari PT. Dempo Andalas Samudera ataupun tempat pengolahan tuna segar diambil oleh pihak agen eksportir dan selanjutnya untuk bagian terakhir dari jaringan rantai pasok untuk olahan ikan tuna segar berakhir pada konsumen. Dan produk olahan tuna fillet dan tuna kaleng

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diawali dari PPS Bungus sebagai penghasil bahan baku ikan tuna yang didaratkan nelayan, dari PPS dilanjutkan kepada PT. Global Surya dan PT, Dempo andalas Samudera sebagai pengolah tuna kaleng dan tuna fillet, selanjutnya didistributorkan ke swalayan atau supermarket dan berakhir pada konsumen. Berikut merupakan gambaran secara umum aliran rantai pasok ikan tuna.



Gambar 1.1 Rantai Pasok Ikan Tuna
(Sumber: Observasi Lapangan PPS Bungus Padang)

Berdasarkan rantai pasok produk ikan yang beragam kegiatan pengolahan ikan dalam pelaksanaannya tidak terlepas dari biaya produksi dan pemasaran sebagai pendukung peningkatan potensi nilai tambah dari ikan. Analisis nilai tambah ditujukan untuk dapat mengidentifikasi faktor-faktor dan formula perhitungannya sehingga dapat dilakukan perubahan yang mempengaruhi nilai tambah rantai pasok(Hidayat, 2014).

Dalam identifikasi nilai tambah dari ikan supaya usaha terus berlanjut, PPS tidak dapat dilepas dari keterkaitannya dengan jaminan pasar, unsur pendukung dari hulu seperti ketersediaan ikan,sarana produksi,dan unsur entitas rantai pasok. Untuk itu salah satu unsur penting keberlanjutan usaha adalah terbangunnya suatu system manajemen rantai pasok (*Supply chain management*) (Qashiratuttarafi, 2018). Berkaitan dengan suplai ikan ke konsumen akhir tentunya terdiri dari beberapa entitas rantai pasok dimana didalamnya terdapat aliran produk, informasi dan finansial.

Setelah penentuan entitas aliran rantai pasok proses produksi ikan ini dilanjutkan dengan analisis nilai tambah, untuk nilai tambah ini menggunakan metode Hayami, untuk mengetahui produk olahan ikan mana yang paling menguntungkan untuk meningkatkan nilai tambah ikan. Menurut Hayami (1990) dalam Sudiyono (2004), ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Pada dasarnya identifikasi nilai tambah ini dimulai dari pemasok utama bahan baku ikan tuna salah satunya adalah Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Bungus.

Maka oleh karena itu dalam mewujudkan strategi rantai pasok untuk menentukan nilai tambah ikan ini perlu dilakukan pendekatan *Supply Chain Management* dengan menentukan aliran rantai pasok ikan tuna yang berfungsi untuk mengetahui aliran rantai pasok dan entitas yang terlibat pada proses produksi. Setelah gambaran entitas dan aliran rantai pasok tercapai maka dilakukan perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami dan perhitungan tingkat efisiensi dari masing-masing aliran rantai pasok dengan menggunakan *Farmer's Share*.

Dengan melakukan pendekatan *Supply Chain Management* dan analisis nilai tambah dapat ditemukan solusi yang tepat untuk meningkatkan daya saing ikan baik dalam negeri maupun luar negeri.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah “Bagaimana menentukan nilai tambah ikan dengan menggunakan metode hayami berdasarkan aliran rantai pasok ?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menentukan nilai tambah pada entitas rantai pasok secara keseluruhan untuk setiap alternative yang ada menggunakan metode Hayami.
2. Menentukan tingkat efisiensi pemasaran dari aliran rantai pasok yang ada dengan menggunakan analisis *Farmer's Share*.

1.4 Manfaat Penulisan

Berikut adalah manfaat dari penelitian ini:

1. Bagi peneliti
Sebagai sarana pengaplikasian ilmu teknik industri di dunia nyata, menambah sumber informasi dan pengetahuan mengenai nilai tambah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pada rantai pasok produk ikan tuna di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus Padang.

2. Bagi perusahaan

Sebagai informasi dan masukan bagi perusahaan terkait mengenai nilai tambah pada rantai pasok produk ikan tuna di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus Padang.

1.5 Batasan Masalah

Berikut adalah batasan masalah dari penelitian ini :

- Data produksi ikan tuna merupakan data periode tahun Januari 2016 sampai dengan Desember 2018 pada Tabel 1.1.
- Jenis ikan yang diteliti adalah ikan tuna di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus Padang.

1.6 Posisi Penelitian

Adapun posisi penelitian dapat dilihat pada Tabel 1.2 dibawah ini :

Tabel 1.2 Posisi Penelitian

No	Penulis	Permasalahan	Metode	Tahun
1.	Chatrine Claudia Enggelina Theis dan Gracee O. Tambani	Analisis Nilai Tambah Pada Rantai Pasok Produk Tuna Beku Di PT. Sari Tuna Makmur Kota Bitung Provinsi Sulawesi Selatan	Hayami	2017
2.	Wahyu Hamidi	Analisis Nilai Tambah Agroindustry Abon Ikan Patin Di Desa Koto Masjid Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau	Hayami	2016
3.	Vania Putri Aji, Rasyid Yudistira, dan Wahyudi Sutopo	Analisis Nilai Tambah Ikan Lemuru Menggunakan Metode Hayami	Hayami	2018
4.	Alfredo Pahala Simanjuntak	Analisis Nilai Tambah Pada Indutri Pengolahan Ikan Asin	Hayami	2016
5.	Jufri Efendi	Perhitungan Nilai Tambah Dan Tigtat Efisiensi Berdasrkan Aliran Rantai Produksi Ikan Tuna Dengan Menggunakan Metode Hayami	Hayami	2019

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang dijadikan acuan dalam penulisan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah yang menjadi topik penelitian, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini dijabarkan teori-teori dan beberapa konsep yang berkaitan dengan penelitian serta metode-metode dari permasalahan yang ada sebagai landasaan penulisan, pengolahan data, maupun dalam analisis dan pembahasan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi obyek penelitian yang dilakukan dan kerangka penelitian yang menggambarkan bentuk penelitian yang dilakukan serta langkah-langkah yang diambil dalam pemecahan permasalahan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Menguraikan tentang penyajian dan pengolahan data yang diperoleh dari hasil penelitian yang kemudian akan dibahas untuk mendapatkan solusi terbaik.

BAB V ANALISA

Berisikan analisa dari hasil pengolahan data pada bab sebelumnya. Analisa dilakukan sesuai dengan metode yang dipakai.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang dikemukakan dari hasil analisis dan pemecahan masalah. Kesimpulan pada bab ini merupakan jawaban dari rumusan masalah pada bab 1.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Definisi Pelabuhan Perikanan Samudera

Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus (PPS Bungus) merupakan salah satu Unit Pelaksana Teknis di bidang pelabuhan perikanan yang berada dibawah pembinaan dan bertanggung jawab kepada Direktur Jenderal Perikanan Tangkap, Kementerian Kelautan dan Perikanan, sesuai dengan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor : 20/PERMEN-KP/2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pelabuhan Perikanan. Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus mempunyai tugas melaksanakan pengelolaan dan pelayanan pemanfaatan sumber daya ikan, serta keselamatan operasional kapal perikanan.

Sebagai instansi vertikal di daerah dan bergerak dalam bidang pelayanan publik, maka Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus melaksanakan tugas pokok dan fungsinya sesuai harapan dan kebutuhan masyarakat perikanan, sesuai misi yang diembankan oleh pemerintah (Kementerian Kelautan dan Perikanan). Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 45 tahun 2009 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 31 tahun 2004 tentang Perikanan, disamping melaksanakan tugas tersebut, Pelabuhan Perikanan juga menyelenggarakan fungsi pemerintahan dan fungsi perusahaan. Serta berfungsi sebagai :

- a) Pelayanan tambat dan labuh kapal perikanan.
- b) Pelayanan bongkar muat ikan.
- c) Pemasaran dan distribusi ikan.
- d) Pemanfaatan fasilitas dan lahan di pelabuhan perikanan.
- e) Pelayanan logistik dan perbekalan kapal perikanan.
- f) Pelayanan pengolahan hasil perikanan.
- g) Pelayanan perbaikan dan pemeliharaan kapal perikanan.
- h) Wisata Bahari
- i) Penyediaan dan/atau pelayanan jasa lainnya sesuai dengan peraturan perundang – undangan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Penyusunan rencana program dan anggaran, pemantauan, dan evaluasi pelabuhan perikanan.

2.2 Definisi Ikan

Ikan merupakan hewan vertebrata aquatik berdarah dingin dan bernafas dengan insang. Ikan didefinisikan sebagai hewan bertulang belakang (vertebrata) yang hidup di air dan secara sistematis ditempatkan pada Filum Chordata dengan karakteristik memiliki insang yang berfungsi untuk mengambil oksigen terlarut dari air dan sirip digunakan untuk berenang. Ikan hampir dapat ditemukan hampir di semua tipe perairan di dunia dengan bentuk dan karakter yang berbeda-beda. Ciri-ciri umum dari golongan ikan adalah mempunyai rangka bertulang sejati dan bertulang rawan, mempunyai sirip tunggal atau berpasangan dan mempunyai operculum, tubuh ditutupi oleh sisik dan berlendir serta mempunyai bagian tubuh yang jelas antara kepala, badan, dan ekor. Ukuran ikan bervariasi mulai dari yang kecil sampai yang besar. Kebanyakan ikan berbentuk torpedo, pipih, dan ada yang berbentuk tidak teratur (Dewiyanti dkk, 2016).

Jenis-jenis ikan diantaranya adalah ikan gelodok (*Periophthalmus argentilineatus*), ikan kerot (*Pomadasys hasta*), ikan gabus bedul (*Ophiocephalus striatus*), ikan kuwe (*Caranx Sexfasciatus*), ikan teri (*Stolephorus indicus*), ikan sleding (*Ambassis sp*), ikan kacang (*Hemiramphus commersoni*), ikan blanak (*Mugil cephalus*), ikan petek (*Leiognathus splendens*), ikan sebelah (*Pseudorhombus arsius*), udang windu (*Penaeus monodon*), udang manis/putih (*Penaeus merguensis*), kepiting bakau (*Scylla serrata*) dan Ekosistem Laguna Teluk Belukar (Hasudungan et al., 2008), dimana ikan – ikan yang diidentifikasi adalah jenis ikan-ikan yang bernilai ekonomis. Jenis – jenis ikan tersebut, antara lain Balono (*Mugil sp*), Fina-fina (*Upeneus vittatus*), Babate (*Caranx sp*), Gambrula (*Megalops sp*), Lew'u (*Gerres sp*), Lawilawi (*Pseudorhombus sp*) dan Tebala (*Sphyrna sp*) (Dewiyanti dkk, 2016).

Potensi perikanan di Indonesia terdiri dari 11 Wilayah Potensi Perikanan (WPP), yakni Laut Andaman (Selat Malaka), Laut Sumatera bagian Barat, Laut Jawa bagian Selatan, Laut Jawa, Selat Karimata, Selat Makassar, Laut Banda,

Laut Halmahera, Laut Sulawesi, Laut Papua dan Laut Aru. Dengan banyaknya wilayah potensi perikanan tersebut menjadikan pasar domestik produk ikan unggulan terbagi dalam beberapa target pasar, diantaranya untuk konsumsi rumah tangga adalah ikan kembung, lele, mujair, patin, tongkol, udang dan cumi-cumi. Kemudian, untuk konsumen besar seperti rumah sakit, asrama dan lembaga pemasyarakatan, ikan yang potensial dikembangkan adalah bandeng, teri, layur, tongkol, mujair, kerang dan ikan kembung. Selanjutnya, untuk industri olahan, potensi pengembangannya adalah ikan tuna, udang, kakap, sardin, nila dan rumput laut. Lalu, untuk pasar institusional seperti hotel, restoran dan catering (PPS Bungus, 2018)

2.3. Ikan Tuna

Ikan tuna termasuk dalam keluarga scombroideae yang tergolong ikan perenang cepat, bertubuh seperti cerutu dengan kondisi badan yang kuat dan kekar. Memiliki dua sirip punggung, sirip depan biasanya pendek dan terpisah dari sirip belakang, pada bagian punggung berwarna biru kehitaman dan berwarna keputih-putihan pada bagian perut. Ikan ini termasuk ke dalam kelompok ikan pelagis besar dan sebagian besar memiliki jari-jari sirip tambahan (finlet) di belakang punggung dan dubur berwarna kuning cerah dengan pinggiran berwarna gelap. Sirip dada terletak agak ke atas, sirip perut kecil, sirip ekor bercagak agak ke dalam dengan jari-jari penyokong menutup seluruh hipural (Lestari dkk, 2013).

Ada empat jenis ikan tuna yang menjadi target penangkapan utama pada industri perikanan yaitu: cakalang/skipjack (*Katsuwonus pelamis*), tuna sirip kuning/yellowfin (*Thunnus albacares*), tuna mata besar/bigeye (*T. obesus*), dan tuna albakora/albacore (*T. alalunga*). Tuna termasuk anggota Thunninae, famili Scombridae yang meliputi 13 spesies, terdiri atas tujuh spesies tuna besar dan enam spesies tuna kecil. Tuna besar pada umumnya mempunyai ukuran panjang tubuh antara 40-180 cm, sedangkan tuna kecil berukuran 20-80 cm. Jenis-jenis tuna besar di antaranya ikan tuna sirip kuning (*T. albacares*), ikan tuna mata besar (*T. obesus*), ikan tuna albakora (*T. alalunga*), southern bluefin tuna (*T. maccoyii*), ikan tuna abu-abu (*T. tonggol*), eastern bluefin tuna (*T. thynnus*), dan ikan tuna

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sirip hitam (*T. atlanticus*). Jenis-jenis tuna kecil di antaranya ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*), *Euthynnus affinis*, *E. alleteratus*, *E. lineatus*, *Auxis thazard* dan *A. rochei* (Hariyanto, 2015).

2.4 *Supply Chain Management*

2.4.1 Sejarah *Supply Chain Management*

Istilah *Supply chain management* awalnya muncul dari kegiatan logistik militer yang sangat berperan dalam menentukan kemenangan perang. sekarang teknik logistik dipakai dalam kegiatan pengiriman barang dan terjadi kerjasama antara perusahaan pengiriman barang dengan gudang. Salah satu upaya perusahaan multinasional mencari cara untuk menurunkan biaya produksi adalah dengan memindahkan pabrik ke Negara lain yang mempunyai biaya produksi lebih murah.

Pada saat muncul teknologi informasi, ilmu logistic berkembang lebih pesat dan lebih efisien melalui komunikasi dan kolaborasi sehingga dapat menekan biaya produksi, meningkatkan kualitas dan mengurangi kesalahan manusia. Ilmu logistik berkembang menjadi satu mata rantai pasok dengan pendekatan melalui sistem integral, meliputi komponen pemasok, proses pengadaan, proses produksi, penyimpanan, transportasi dan distribusi serta retailer yang dioptimalkan secara kemitraan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Siahaya, 2013).

2.4.2 Definisi *Supply Chain Management*

Supply chain (rantai pengadaan) adalah suatu sistem melalui mana suatu organisasi itu menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan atau jejaring dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut. Kata penyaluran mungkin kurang tepat karena dalam istilah *supply* termasuk juga proses perubahan barang tersebut jadi misalnya dari bahan mentah menjadi barang jadi (Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

Konsep *supply chain* adalah juga konsep baru dalam melihat persoalan logistik. Konsep lama melihat logistik lebih sebagai persoalan intern masing-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

masing perusahaan dan pemecahannya dititik beratkan pada pemecahan secara intern di perusahaan masing-masing. Dalam konsep baru ini, masalah logistik dilihat sebagai masalah yang lebih luas yang terbentang sangat panjang sejak dari bahan dasar sampai barang jadi yang dipakai konsumen akhir yang merupakan mata rantai penyediaan barang (Indrajit dan Djokopranoto, 2002).

Oleh karena itu, maka *supply chain management* dapat didefinisikan sebagai berikut:

“*Supply chain management is a set of approaches utilized to efficiently integrate suppliers, manufacturers, warehouses, and stores, so that merchandise is produced and distributed at the right quantities, to the right locations, at the right time, in order to minimize systemwide costs while satisfying service level requirement*” (David Simchi-Levi dikutip dari Indrajit dan Djokopranoto, 2002)

Melihat definisi tersebut, maka dapat dikatakan bahwa *supply chain* ialah *logistics network*. Dalam hubungan ini ada beberapa pemain utama yang merupakan perusahaan-perusahaan yang mempunyai kepentingan yang sama tersebut yaitu (Indrajit dan Djokopranoto, 2002):

1. Chain 1 : Suppliers

Jaringan bermula dari sini, dimana merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama dimana mata rantai penyaluran barang akan bermulai. Bahan pertama ini dapat dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, *subassemblies*, *spare parts* dan sebagainya. Sumber pertama ini dinamakan “*suppliers*”. Dalam artinya yang murni, disini termasuk juga *suppliers*” *suppliers* atau *sub-suppliers*. *Supplier* ini dapat berjumlah banyak atau sedikit, tetapi *suppliers*” *suppliers* biasanya berjumlah banyak sekali. Inilah mata rantai yang pertama.

2. Chain 1 - 2 : Suppliers - Manufacturer

Rantai pertama dihubungkan dengan rantai ke dua yaitu „*manufacturer*” atau *plants* atau *assembler* atau *fabricator* atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, memfabrikasi, mengasembling, merakit, mengkonversikan ataupun menyelesaikan barang (*finishing*). Untuk keperluan tulisan ini, sebut saja bentuk yang bermacam-macam tadi sebagai

„*manufacturer*“. Hubungan mata rantai pertama ini sudah mempunyai potensi untuk melakukan penghematan. Misalnya *inventories* bahan baku maupun bahan setengah jadi maupun bahan jadi yang berada di pihak *suppliers* maupun di *manufacturer* maupun di tempat transit merupakan target untuk penghematan ini. Tidak jarang bahwa antara 40% sampai 60% bahkan lebih penghematan dapat diperoleh dari *inventory carrying cost* di mata rantai ini. Dengan menggunakan konsep *supplier partnering* misalnya, penghematan ini dapat diperoleh.

3. *Chain 1 - 2 - 3 : Suppliers - Manufacturer - Distribution*

Barang yang sudah jadi yang sudah dihasilkan oleh *manufacturer* sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun tersedia banyak cara untuk penyaluran barang ke pelanggan, yang umum adalah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar *supply chain*. Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan kepada gudang *distributor* atau *wholesaler* atau pedagang besar dalam jumlah besar dan pada waktunya nanti pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil kepada *retailers* atau pengecer.

4. *Chain 1 - 2 - 3 - 4 : Supplier - Manufacturer - Distribution - Retail Outlets*

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Sekali lagi disini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk jumlah *inventories* dan biaya gudang dengan cara melakukan desain kembali pola-pola pengiriman barang baik dari gudang *manufacturer* maupun kepada toko pengecer (*retail outlets*). Walaupun ada beberapa pabrik yang langsung menjual barang hasil produksinya kepada pelanggan, namun secara relatif jumlahnya tidak banyak dan kebanyakan menggunakan pola seperti di atas.

5. *Chain 1 - 2 - 3 - 4 - 5 : Supplier - Manufacturer - Distribution - Retail Outlets - Customers*

Dari rak-raknya, para pengecer atau *retailers* ini menawarkan barangnya langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam pengertian *outlets* ini termasuk toko, warung, *department store*, *super market*, toko koperasi, *mal*, *club stores* dan sebagainya pokoknya dimana pembeli akhir melakukan pembelian. Walaupun secara fisik dapat dikatakan bahwa disini merupakan mata rantai yang terakhir, sebetulnya masih ada lagi yaitu mata rantai dari pembeli (yang mendatangi *retail outlet* tadi) kepada *real customers* atau *real user*, karena pembeli belum tentu pengguna sesungguhnya. Mata rantai *supply* betul-betul baru berhenti sampai barang yang bersangkutan tiba di pemakai langsung (pemakai yang sebenarnya) dari barang atau jasa dimaksud.

2.4.3 Strategi Supply Chain Management (SCM)

Strategi *Supply Chain Management* adalah rangkaian kegiatan dan aksi strategis pada jalur aliran barang yang menciptakan rekonsiliasi antara apa yang dibutuhkan pelanggan akhir dengan kemampuan sumber daya yang ada pada jaringan *supply chain*. Strategi SCM sangat penting, untuk menciptakan daya saing dan memenangkan persaingan, maka *supply chain* harus bisa menyediakan produk yang berkualitas, harga yang kompetitif, tepat waktu dan bervariasi. Strategi SCM dapat dicapai apabila perusahaan memiliki kemampuan beroperasi secara efisien dan berkualitas, cepat, fleksibel, dan inovatif. Strategi SCM harus mampu mempertemukan aspirasi pelanggan dan kemampuan *supply chain*. Untuk menciptakan strategi yang tepat, *supply chain* harus memahami karakteristik produk dan pasar dengan baik (Siahaya, 2013).

Terdapat lima strategi yang dapat dipilih perusahaan untuk melakukan pembelian kepada *supplier*, yaitu sebagai berikut (Tampubolon P, 2014) :

1. Many Supplier (Banyak Pemasok)

Penentuan jumlah pemasok tergantung pada jumlah kebutuhan bahan baku yang akan diproduksi sesuai dengan jumlah permintaan pasar atau pelanggan. Salah satu strategi adalah dengan melakukan negosiasi dengan pemasok, dengan tujuan kerja sama untuk jangka panjang. Pada umumnya keputusan jumlah pemasok tidak tergantung pada harga yang ditawarkan pemasok, tapi sangat ditentukan bentuk kerjasama dengan pemasok untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

suatu jangka waktu tertentu, atau untuk kepentingan jangka panjang. Hasil negosiasi akan dapat memutuskan apakah perusahaan akan menggunakan beberapa pemasok atau hanya satu pemasok. Menggunakan jumlah pemasok yang banyak, dimungkinkan apabila sumber bahan baku cukup banyak tersedia. Sebagai contoh dalam usaha perdagangan misalnya, eksportir yang merupakan usaha pengumpulan untuk diadakan persediaan untuk dijual (ekspor) maka sangat memungkinkan untuk memiliki banyak jumlah pemasok. Demikian juga usaha ritel, sangat mengandalkan jumlah pemasok yang cukup banyak agar variasi barang dagangan lebih banyak. Sedang untuk industri manufaktur, akibat terbatasnya sumber daya bahan baku, maka jumlah pemasok biasanya terbatas dalam jumlah kecil.

2. *Few Supplier* (Sedikit Pemasok)

Dalam strategi ini, perusahaan mengadakan hubungan jangka panjang dengan para pemasok yang komit. Karena dengan cara ini pemasok cenderung lebih memahami sasaran luas dari perusahaan dan konsumen akhir. Penggunaannya hanya beberapa pemasok dapat menciptakan nilai dengan memungkinkan biaya transaksi dan biaya produksi yang lebih rendah. Dengan sedikit pemasok maka biaya mengganti partner besar, sehingga pemasok dan pembeli menghadapi risiko akan menjadi tawanan yang lainnya. Kinerja pemasok yang buruk merupakan salah satu risiko yang dihadapi pembeli sehingga pembeli harus memperhatikan rahasia-rahasia dagang pemasok yang berbisnis diluar bisnis bersama.

3. *Vertical Integration*

Artinya pengembangan kemampuan memproduksi barang atau jasa sebelum dibeli, atau dengan benar-benar membeli pemasok atau distributor. *Vertical Integration* dapat berupa :

- a. Integrasi ke belakang (*Backward Integration*) berarti penguasaan kepada sumber daya, misalnya perusahaan baja megakusisi pabrik baja.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Integrasi ke depan (*Forward Integration*) berarti penguasaan kepada konsumennya, misalnya perusahaan mobil mengakuisisi dealer yang semula sebagai distributornya.

4. *Kairetsu Network*

Kebanyakan perusahaan manufaktur mengambil jalan tengah antara membeli dari sedikit pemasok dan integrasi vertikal dengan cara misalnya mendukung secara financial pemasok melalui kepemilikan atau pinjaman. Pemasok kemudian menjadi bagian dari koalisi perusahaan yang lebih dikenal dengan *kairetsu*. Keanggotaannya dalam jangka panjang oleh sebab itu diharapkan dapat berfungsi sebagai mitra, mengeluarkan keahlian teknis dan kualitas produksi yang stabil kepada perusahaan manufaktur. Para anggota *kairetsu* dapat beroperasi sebagai subkontraktor rantai dari pemasok yang lebih kecil.

5. *Virtual Company* (Perusahaan Maya)

Vertical company mengandalkan berbagai hubungan pemasok untuk memberikan pelayanan pada saat diperlukan. Perusahaan maya mempunyai batasan organisasi yang tidak tetap dan bergerak sehingga memungkinkan terciptanya perusahaan yang unik agar dapat memenuhi permintaan pasar yang cenderung berubah. Hubungan yang terbentuk dapat memberikan pelayanan jasa diantaranya meliputi pembayaran gaji, pengangkatan karyawan, disain produk atau distribusinya. Hubungan bisa bersifat jangka pendek maupun jangka panjang, mitra sejati atau kolaborasi, pemasok atau subkontraktor. Apapun bentuk hubungannya diharapkan akan menghasilkan kinerja kelas dunia yang ramping. Keuntungan yang bisa diperoleh diantaranya adalah keahlian manajemen yang terspesialisasi, investasi modal yang rendah, fleksibilitas dan kecepatan. Hasil yang diharapkan adalah efisiensi.

Adapun faktor strategi *supply chain management* yaitu (Siahaya, 2013) :

1. Kemampuan bersaing (*competitive advantage*)
2. Kemampuan untuk unggul dalam persaingan
3. Fleksibel permintaan (*demand flexibility*)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Kemampuan untuk memenuhi perubahan kebutuhan konsumen terhadap jumlah, spesifikasi dan *delivery*.
5. Kapabilitas proses (*process capability*)
6. Kemampuan untuk menjalankan aktivitas produksi sesuai standar industri secara efektif
7. Kematangan proses (*process maturity*), kinerja manufaktur untuk memenuhi permintaan.

Risiko strategi (*strategic risk*), antisipasi terhadap risiko yang timbul.

2.4.4 Area Cakupan *Supply Chain Management* (SCM)

Apabila kita mengacu pada sebuah perusahaan manufaktur, kegiatan-kegiatan utama yang masuk dalam klasifikasi SCM adalah sebagai berikut (Marimin dan Maghfiroh, 2010) :

Tabel 2.1 Klasifikasi SCM pada Perusahaan Manufaktur

Bagian	Cakupan kegiatan antara lain
Pengembangan produk (<i>Product development</i>)	Melakukan riset pasar, merancang produk baru, melibatkan <i>supplier</i> dalam perancangan produk baru
Pengadaan (<i>Procurement</i>)	Memilih <i>supplier</i> , mengevaluasi kinerja <i>supplier</i> , melakukan pembelian bahan baku dan komponen, memonitor <i>supply risk</i> , membina dan memelihara hubungan dengan <i>supplier</i>
Perencanaan dan Pengendalian (<i>Planning and Control</i>)	<i>Demand planning</i> , peramalan permintaan, perencanaan kapasitas, perencanaan produksi dan persediaan
Operasi / Produksi (<i>Production</i>)	Eksekusi produksi, pengendalian kualitas
Pengiriman / Distribusi (<i>Distribution</i>)	Perencanaan jaringan distribusi, penjadwalan pengiriman, mencari dan memelihara hubungan dengan perusahaan jasa pengiriman, memonitor <i>service level</i> di tiap pusat distribusi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Keempat klasifikasi tersebut biasanya tercermin dalam bentuk pembagian departemen atau divisi pada perusahaan manufaktur. Pembagian tersebut sering dinamakan *function division* karena mereka dikelompokkan sesuai dengan fungsinya. Umumnya sebuah perusahaan manufaktur akan memiliki bagian pengembangan produk, bagian pembelian atau bagian pengadaan (*purchasing, procurement*, atau *supply function*), bagian produksi, bagian perencanaan produksi (*production planning and inventory control*) dan bagian pengiriman atau distribusi barang jadi.

2.4.5 Proses Supply Chain Management (SCM)

Ada 3 macam hal yang harus dikelola dalam supply chain yaitu (Sumber :Anwar, 2013) :

1. Aliran barang dari hulu ke hilir contohnya bahan baku yang dikirim dari supplier ke pabrik, setelah produksi selesai dikirim ke distributor, pengecer, kemudian ke pemakai akhir.
2. Aliran uang dan sejenisnya yang dari hilir ke hulu dan
3. Aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya.

2.4.6 Tujuan Supply Chain Management

Adapun tujuan dari *Supply Chain Management* adalah (Anwar, 2013):

1. Penyerahan atau pengiriman produk secara tepat waktu demi memuaskan konsumen.
2. Mengurangi biaya.
3. Meningkatkan segala hasil dari seluruh *supply chain* (bukan hanya satu perusahaan).
4. Mengurangi waktu.
5. Memusatkan kegiatan perencanaan dan distribusi.

2.4.7 Manfaat Supply Chain Management

Apabila *Supply Chain Management* diterapkan maka dapat memberi manfaat antara lain (Anwar,2013):

1. Kepuasan pelanggan

Konsumen atau pengguna produk merupakan target utama dari aktivitas proses produksi setiap produk yang dihasilkan perusahaan. Konsumen atau pengguna yang dimaksud dalam konteks ini tentunya konsumen yang setia dalam jangka waktu yang panjang. Untuk menjadikan konsumen setia, maka terlebih dahulu konsumen harus puas dengan pelayanan yang disampaikan oleh perusahaan.

2. Meningkatkan pendapatan

Semakin banyak konsumen yang setia dan menjadi mitra perusahaan berarti akan turut pula meningkatkan pendapatan perusahaan, sehingga produk-produk yang dihasilkan perusahaan tidak akan ‘terbuang’ percuma, karena diminati konsumen.

3. Menurunnya biaya.

Pengintegrasian aliran produk dari perusahaan kepada konsumen akhir berarti pula mengurangi biaya-biaya pada jalur distribusi.

4. Pemanfaatan aset semakin tinggi.

Aset terutama faktor manusia akan semakin terlatih dan terampil baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan. Tenaga manusia akan mampu memberdayakan penggunaan teknologi tinggi sebagaimana yang dituntut dalam pelaksanaan SCM.

5. Peningkatan laba.

Dengan semakin meningkatnya jumlah konsumen yang setia dan menjadi pengguna produk, pada gilirannya akan meningkatkan laba perusahaan.

6. Perusahaan semakin besar.

Perusahaan yang mendapat keuntungan dari segi proses distribusi produknya lambat laun akan menjadi besar, dan tumbuh lebih kuat.

2.5 Nilai Tambah

Nilai tambah adalah selisih antara biaya input dan nilai output. Nilai tambah sepanjang rantai suplai dapat berupa perubahan wujud barang yang bertambah dan dapat pula tidak berwujud dilihat dari tambahan jasa yang diberikan. Nilai tambah adalah semua nilai tambah yang diciptakan pada tahap

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tertentu oleh faktor-faktor produksi, termasuk nilai tambah yang nyata melalui transformasi bahan baku, tenaga kerja dan modal, serta nilai tambah tidak berwujud melalui modal intelektual (penggunaan aset pengetahuan) dan pertukaran hubungan (yaitu membangun hubungan kerja sama)(Rizqiah dan Setiawan, 2014).

Menurut Tarigan (2004) Nilai tambah suatu produk merupakan hasil dari nilai produk akhir dikurangi dengan biaya antara yang terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong. Nilai tambah adalah nilai yang ditambahkan kepada barang dan jasa yang dipakai oleh unit produksi dalam proses produksi sebagai biaya antara. Nilai yang ditambahkan ini sama dengan balas jasa atas ikut sertanya faktor produksi dalam proses produksi. Menurut Makki et al(2001), apabila komponen biaya antara yang digunakan nilainya semakin besar, maka nilai tambah produk tersebut akan semakin kecil. Begitu pula sebaliknya, jika biaya antaranya semakin kecil, maka nilai tambah produk akan semakin besar (Mangifera, 2015).

Dalam analisis nilai tambah terdapat tiga komponen pendukung yaitu :

1. Rendemen menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari satuan-satuan input.
2. Faktor koefisien tenaga kerja menunjukkan banyaknya tenaga kerja yang diperlukan untuk mengolah satuan-satuan input
3. Nilai produk menunjukkan nilai output per satuan input.

Menurut Anderson and Hatt (1994) Konsep nilai tambah ini menjadi sangat tergantung dari permintaan yang ada dan seringkali mengalami perubahan sesuai dengan nilai-nilai dalam suatu produk yang diinginkan oleh konsumen, pendapatan dan lingkungan banyak menjadi faktor yang merubah preferensi konsumen akan suatu produk, demikian halnya di sektor pertanian. Sumber-sumber nilai tambah adalah manfaat faktor seperti tenaga kerja, modal, sumberdaya alam dan manajemen. Faktor-faktor yang mendorong terciptanya nilai tambah (Ruauw,Dkk, 2012) dalam yaitu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Kualitas artinya produk dan jasa yang dihasilkan sesuai atau lebih dari ekspektasi yang diharapkan oleh konsumen.
2. Fungsi, dimana produk dan jasa yang dihasilkan sesuai dengan fungsi yang diminta dari masing-masing pelaku.
3. Bentuk, produk yang dihasilkan sesuai dengan bentuk yang diinginkan konsumen.
4. Tempat, produk yang dihasilkan sesuai dengan tempat
5. Waktu, produk yang dihasilkan sesuai dengan waktu
6. Kemudahan, dimana produk yang dihasilkan mudah dijangkau oleh konsumen.

Pengertian nilai tambah (value added) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan margin adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja. Dalam margin ini tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan (Hayami et al, 1987). Analisis nilai tambah melalui metode Hayami ini dapat menghasilkan beberapa informasi penting, antara lain berupa (Ruauw, Dkk, 2012) :

- a) Perkiraan nilai tambah, dalam rupiah
- b) Rasio nilai tambah terhadap nilai produk jadi, dalam persen
- c) Imbalan jasa tenaga kerja, dalam rupiah
- d) Bagian tenaga kerja, dalam persen
- e) Keuntungan yang diterima perusahaan, dalam rupiah
- f) Tingkat keuntungan perusahaan, dalam persen

Kelebihan dari analisis nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami adalah :

- a. Dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas.
- b. Dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi.

c. Prinsip nilai tambah menurut Hayami dapat diterapkan pula untuk subsistem lain di luar pengolahan, misalnya untuk kegiatan pemasaran.

Analisis nilai tambah pada metode Hayami juga memiliki kelemahan yaitu:

- Pendekatan rata-rata tidak tepat jika diterapkan pada unit usaha yang menghasilkan banyak produk dari satu jenis bahan baku.
- Tidak dapat menjelaskan produk sampingan.
- Sulit menentukan pembanding yang dapat digunakan untuk menyimpulkan apakah balas jasa terhadap pemilik faktor produksi tersebut sudah layak.

Pada metode Hayami, rendemen menunjukkan banyaknya produk olahan yang dihasilkan dari satu kilogram bahan baku. Koefisien tenaga kerja menunjukkan banyaknya tenaga kerja yang diperlukan untuk mengolah satu satuan input. Nilai produk menunjukkan nilai output yang dihasilkan dari satu satuan input. Nilai input lain mencakup nilai dari semua biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang digunakan selama produksi.

2.5.1 Metode Hayami

Menurut Hayami, analisis nilai tambah untuk pengolahan dipengaruhi oleh pasokan bahan baku, manajemen produksi, tingkat teknologi yang digunakan, kelembagaan pasar, dan faktor lingkungan. Keterbatasan teknologi yang dikuasai pengusaha menyebabkan kapasitas produksinya terbatas, sehingga keuntungan yang diterima produsen belum maksimal. Selain teknologi, kemampuan tenaga kerja juga berpengaruh terhadap keberhasilan usaha agroindustry (Wahyudi, 2016).

Faktor konversi pada metode Hayami menunjukkan banyaknya produk olahan yang dihasilkan dari satu kilogram bahan baku. Koefisien tenaga kerja menunjukkan banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu satuan input. Nilai produk menunjukkan nilai output yang dihasilkan dari satu satuan input. Nilai input lain mencakup nilai dari semua korbanan selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang digunakan selama produksi berlangsung (Wahyudi, 2016).

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 2.2 Rumus Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga	
1. Output (kg)	(1)
2. Input (kg)	(2)
3. Tenaga kerja (HOK)	(3)
4. Faktor Konversi	(4) = (1) / (2)
5. Koefisien Tenaga Kerja(HOK/kg)	(5) = (3) / (2)
6. Harga output (Rp)	(6)
7. Upah Tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan	
8. Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9. Sumbangan input lain (Rp/Kg)	(9)
10. Nilai Output (Rp/Kg)	(10) = (4) x (6)
11 a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	(11a) = (10) – (9) – (8)
b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%
12. a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
b. Pangsa Tenaga kerja (%)	(12b) = (12a/11a) x 100%
13. a. Keuntungan (Rp)	(13a) = 11a – 12a
b. Tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) x 100%

(Sumber: Wahyudi, 2016)

Berdasarkan tabel 2.2 dapat dijabarkan menghitung nilai tambah dengan menggunakan metode hayami yaitu :

- a) Total Nilai Tambah

$$\text{Total nilai tambah} = \text{harga jual produk} - \text{harga beli bahan} \dots\dots\dots (2.1)$$

- b) Output Nilai Penjualan

$$\text{Output Nilai Penjualan} = \text{output volume penjualan} \times \text{harga jual ikan} \dots\dots\dots (2.2)$$

- c) Factor Konversi

$$\text{Factor konversi} = (\text{output nilai penjualan})/(\text{bahan baku pokok}) \dots\dots\dots (2.3)$$

- d) Koefisien Tenaga Kerja Langsung

$$\text{Koefisien tenaga kerja langsung} = (\text{bahan baku pokok}) / (\text{tenaga kerja langsung}) \dots\dots\dots (2.4)$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

e) Nilai Tambah

Nilai tambah = (output nilai penjualan)- (bahan baku pokok + biaya input lain produksi + biaya input lain non produksi)..... (2.5)

f) Rasio Nilai Tambah

Rasio nilai tambah = (nilai tambah) / (output penjualan) x 100 %(2.6)

g) Keuntungan

Keuntungan = nilai tambah – upah tenaga kerja langsung (2.7)

h) Tingkat Keuntungan

Tingkat keuntungan = (keuntungan) / (output penjualan) x 100% (2.8)

i) Marjin

Marjin = (output nilai penjualan) – (bahan baku pokok + biaya input lain produksi) (2.9)

j) Sumbangan Input lain

Sumbangan input lain = (biaya input lain produksi + biaya input lain non produksi) / (marjin) x 100 % (2.10)

k) Keuntungan Perusahaan

Keuntungan perusahaan = (keuntungan) / (marjin) x 100% (2.11)

Metode Hayami lebih baik karena dapat dipergunakan untuk suatu rangkaian perusahaan yang terkait dalam rantai pasok. Dengan metode ini dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas. Dapat juga diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi. Seperti halnya semua metode lain, metode Hayami memiliki kelemahan-kelemahan. Pertanyaan penelitian yang ingin diajukan disini adalah bagaimana mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada pada formulasi perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami, agar formula tersebut dapat dipergunakan untuk agroindustri secara umum(Hidayat, Dkk, 2014)

2.5.2 Kelebihan dan Kelemahan Metode Hayami

Kelebihan dari analisis nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami

Adalah (Wahyudi, 2016):

1. Dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output dan produktivitas.
2. Dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik factor produksi.
3. Prinsip nilai tambah menurut Hayami dapat diterapkan pula untuk subsistem lain diluar pengolahan, misalnya dalam kegiatan pemasaran
4. Dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output dan produktivitas.

2.6 Farmer Share

Farmer's share merupakan persentase bagian yang diperoleh unit usaha penjualan dari harga yang berlaku pada pedagang akhir. Besar kecilnya *farmer's share* ditentukan oleh panjang saluran pemasaran dan besarnya harga jual yang berlaku pada pedagang akhir. Teknik perhitungan *farmer's share* adalah dengan menghitung harga di tingkat *Supplier* dibagi dengan harga di tingkat pedagang akhir produk ikan tuna lalu dikalikan 100 persen. Saluran pemasaran dibentuk oleh aktivitas perdagangan lembaga pemasaran, yang terdiri dari petani sebagai produsen, dan pedagang perantara yang menyalurkan produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Analisis pangsa petani digunakan untuk mengetahui bagian harga yang diterima petani, yang telah dinyatakan dalam presentase. Semakin tinggi pangsa petani maka kinerja pasar semakin baik dari sisi petani. Diukur dengan rumus (Ramadinata, 2014):

$$PS = Pf / Pr \times 100\% \dots\dots\dots (2.12)$$

Keterangan : PS = Bagian harga duku yang diterima produsen

Pf = Harga duku di tingkat produsen

Pr = Harga duku di tingkat konsumen

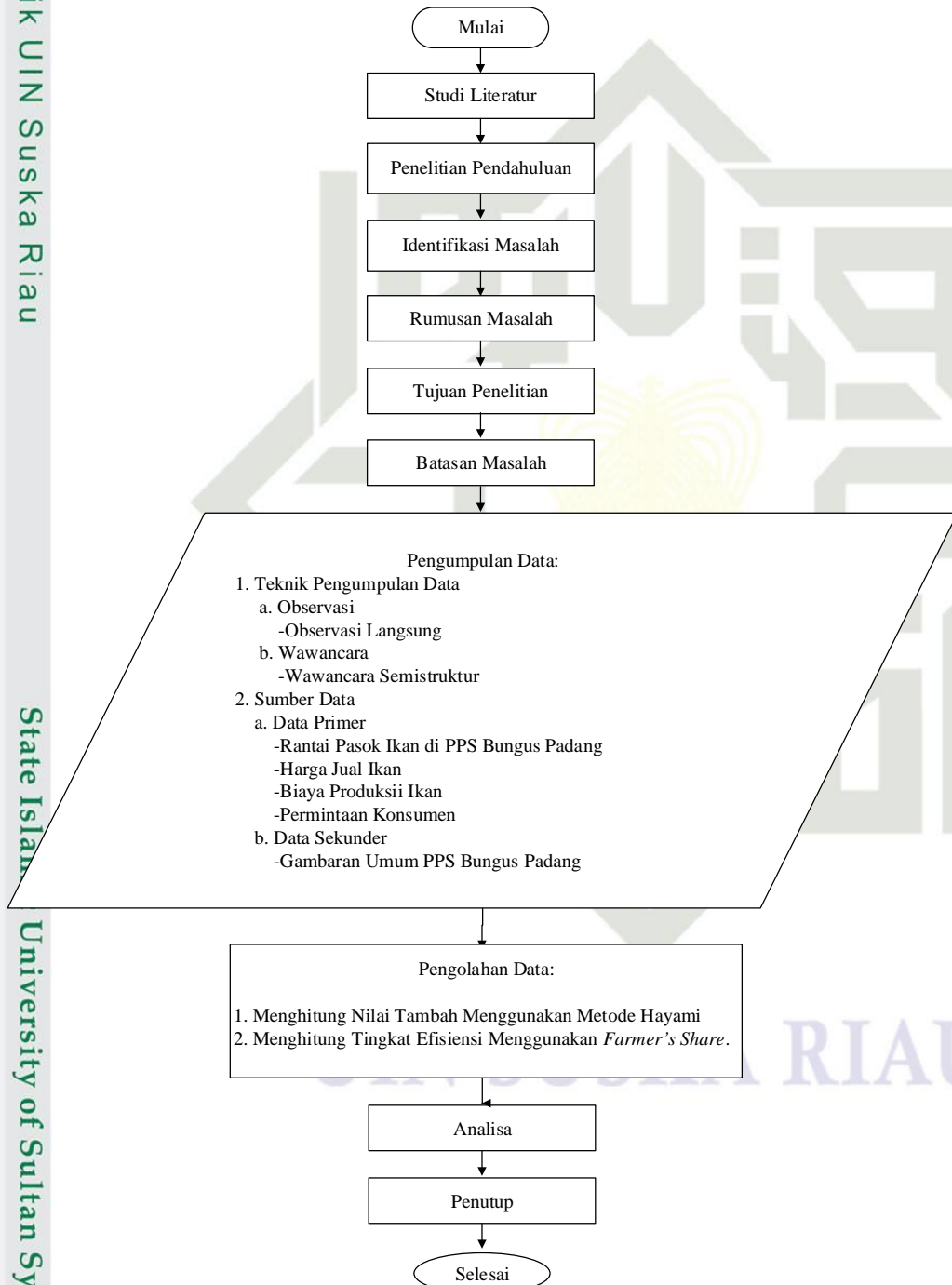
Menurut (Ramadinata, 2014) dalam penelitiannya Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian dapat disimpulkan bahwa, sistem pemasaran duku Lampung di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan belum dapat dikatakan efisien. Hal ini dapat ditunjukkan oleh beberapa fungsi pemasaran belum dilaksanakan sebagaimana seharusnya dan *producer share* < 50%.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian berisi tentang tahapan-tahapan yang dilakukan dalam menyelesaikan sebuah penelitian, yaitu seperti pada *flowchart* dibawah ini:



Gambar 3.1 *Flowchart* Metodologi Penelitian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1 Studi Literatur

Studi literatur bertujuan untuk mendapatkan literatur atau referensi yang bisa mendukung dalam pemecahan permasalahan yang ada pada penelitian ini. Studi literatur dilakukan dengan cara mempelajari buku, jurnal dan referensi-referensi lain yang berkaitan dengan penelitian ini, khususnya mengenai Ikan Tuna, Bawal dan Cakalang, Rantai Pasok, Nilai Tambah, Metode Hayami dan *Software Microsoft Excel*.

3.2 Penelitian Pendahuluan

Penelitian pendahuluan bertujuan untuk mengetahui secara pasti tentang permasalahan yang akan diteliti di lapangan. Adapun tahapan-tahapan penelitian pendahuluan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan observasi lapangan di PPS Bungus Padang.
2. Melakukan wawancara dengan para aktor rantai pasok ikan di PPS Bungus Padang
3. Menentukan fokus permasalahan yang akan diteliti berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan.
4. Mencari informasi dan data yang nantinya akan mendukung dilakukannya penelitian ini.

3.3 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah bertujuan untuk mencari dan menemukan masalah yang ada, untuk selanjutnya dicari penyelesaian yang tepat dari masalah itu sendiri. Berdasarkan hasil identifikasi, peneliti mengangkat satu permasalahan yaitu produksi dan distribusi ikan tuna di PPS Bungus Padang setiap tahun terus meningkat, setiap ikan didaratkan pasti habis terjual baik dipasar tradisional maupun *ekspor* ke berbagai Negara, banyaknya distribusi ikan peneliti ingin mengetahui nilai tambah ikan berdasarkan rantai pasok.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah bertujuan untuk memperjelas masalah yang dibahas pada penelitian ini. Rumusan masalah berupa suatu pertanyaan yang akan dipecahkan melalui pengumpulan dan pengolahan data.

3.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan rumusan kalimat yang menunjukkan suatu target yang ingin dicapai dalam upaya menjawab permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya.

3.6 Batasan Masalah

Karena keterbatasan waktu dan agar pembahasan tidak menyimpang dari tujuan penelitian, maka penulis melakukan pembatasan masalah pada penelitian ini. Tujuannya adalah untuk membatasi ruang lingkup masalah sehingga penelitian ini lebih fokus untuk dilakukan.

3.7 Pengumpulan Data

Pengumpulan data bertujuan untuk memperoleh informasi yang mendukung dilakukannya penelitian ini dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini yaitu teknik pengumpulan data kualitatif yang diperoleh dari:

1. Observasi

Jenis observasi pada penelitian ini yaitu observasi langsung. Peneliti langsung terjun ke lapangan untuk melihat keadaan yang terjadi di lapangan.

2. Wawancara

Penelitian ini menggunakan instrumen wawancara *open-ended* (pertanyaan terbuka kepada responden. Wawancara dilakukan kepada pihak nelayan, dermaga transit, Industri pengolah, agen eksportir, penjual pasar tradisional dan konsumen yang ada di Kota Padang. Instrumen penelitian berdasarkan *Supply Chain Management* terbagi dalam beberapa entitas meliputi *supplier*, manufaktur, distributor retailer dan konsumen. Adapun Instrumen yang digunakan dalam wawancara sebagai berikut:

Tabel 3.1 Tabel Instrumen Pertanyaan

No.	Instrumen Pertanyaan <i>Supplier</i>
1	Apa yang mempengaruhi harga jual ikan ?
2	Berapa harga jual produk ikan ?
3	Bagaimana prosedur penjualan ikan?
4	Berapa kg rata-rata ikan yang dihasilkan dalam sekali berlayar?
5	Berapa biaya produksi dari ikan?
No.	Instrumen Pertanyaan dermaga transit
1	Apa yang mempengaruhi harga jual ikan ?
2	Berapa harga jual produk ikan dari dermaga ke konsumen ?
3	Bagaimana prosedur penjualan ikan ke konsumen ?
4	Biaya yang mempengaruhi penjualan ikan?
5	Siapa saja konsumen dari ikan ini?
No.	Instrumen Pertanyaan <i>Manufature</i>
1	Apa yang mempengaruhi harga jual produk ikan ?
2	Berapa harga jual produk ikan ke konsumen ?
3	Bagaimana prosedur penjualan produk ikan kepada konsumen ?
4	Biaya apa saja yang mempengaruhi produksi ikan?
5	Siapa saja konsumen yang membeli produk ikan ini?
No.	Instrumen Pertanyaan agen ekportir
1	Apa yang mempengaruhi dalam ekspor produk ikan?
2	Berapa harga jual produk ikan ?
3	Bagaimana prosedur penjualan produk ikan ?
4	Biaya apa saja yang mempengaruhi dalam penjualan produk ikan?

Sumber data pada penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder, kedua data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Data primer

Adapun data primer yang dikumpulkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Rantai pasok ikan di PPS Bungus Padang

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Harga jual ikan.
- c. Biaya produksi.
- d. Permintaan konsumen.

2. Data Skunder

Adapun data sekunder yang dikumpulkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Gambaran umum PPS Bungus Padang.

3.8 Pengolahan Data

Setelah data diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah pengolahan data, berikut merupakan tahapan dalam pengolahan data untuk mencari strategi rantai pasok Ikan.

3.8.1 Nilai Tambah

Nilai tambah digunakan untuk mengetahui nilai tambah dari ikan yang diproduksi PPS Bungus padang dengan menggunakan metode *Hayami* pada tabel

3.1 dibawah ini :

Tabel 3.1 Rumus Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga	
1. Output (kg)	(1)
2. Input (kg)	(2)
3. Tenaga kerja (HOK)	(3)
4. Faktor Konversi	(4) = (1) / (2)
5. Koefisien Tenaga Kerja(HOK/kg)	(5) = (3) / (2)
6. Harga output (Rp)	(6)
7. Upah Tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan	
8. Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9. Sumbangan input lain (Rp/Kg)	(9)
10. Nilai Output (Rp/Kg)	(10) = (4) x (6)
11 a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	(11a) = (10) – (9) – (8)
b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%
12 a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
b. Gangsa Tenaga kerja (%)	(12b) = (12a/11a) x 100%
13 a. Keuntungan (Rp)	(13a) = 11a – 12a
b. Tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) x 100%

(Sumber: Wahyudi, 2016)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan tabel 3.1 dapat dijabarkan menghitung nilai tambah dengan menggunakan metode hayami yaitu :

- Factor Konversi

$$\text{Factor konversi} = (\text{output nilai penjualan}) / (\text{bahan baku pokok}).. (3.1)$$

- Koefisien Tenaga Kerja Langsung

$$\text{Koefisien tenaga kerja langsung} = (\text{bahan baku pokok}) / (\text{tenaga kerja langsung}) (3.2)$$

- Nilai Tambah

$$\text{Nilai tambah} = (\text{output nilai penjualan}) - (\text{bahan baku pokok} + \text{biaya input lain produksi} + \text{biaya input lain non produksi})..... (3.3)$$

- Rasio Nilai Tambah

$$\text{Rasio nilai tambah} = (\text{nilai tambah}) / (\text{output penjualan}) \times 100 \% (3.4)$$

- Keuntungan

$$\text{Keuntungan} = \text{nilai tambah} - \text{upah tenaga kerja langsung} (3.5)$$

- Tingkat Keuntungan

$$\text{Tingkat keuntungan} = (\text{keuntungan}) / (\text{output penjualan}) \times 100\% (3.6)$$

- Marjin

$$\text{Marjin} = (\text{output nilai penjualan}) - (\text{bahan baku pokok} + \text{biaya input lain produksi}) (3.7)$$

- Sumbangan Input lain

$$\text{Sumbangan input lain} = (\text{biaya input lain produksi} + \text{biaya input lain non produksi}) / (\text{marjin}) \times 100 \% (3.8)$$

- Keuntungan Perusahaan

$$\text{Keuntungan perusahaan} = (\text{keuntungan}) / (\text{marjin}) \times 100\% (3.9)$$

3.8 Analisis *Farmer's Share*

Farmer's share merupakan persentase bagian yang diperoleh unit usaha penjualan ikan tuna dari harga yang berlaku pada pedagang akhir. Besar kecilnya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

farmer's share ditentukan oleh panjang saluran pemasaran dan besarnya harga jual yang berlaku pada pedagang akhir. Teknik perhitungan *farmer's share* adalah dengan menghitung harga di tingkat *Supplier* dibagi dengan harga di tingkat pedagang akhir produk ikan tuna lalu dikalikan 100 persen. Adapun perhitungan *farmer's share* sebagai berikut:

$$\text{Farmer Share} = (\text{harga tingkat Supplier}) / (\text{harga t pedagang akhir}) \times 100\% .(3.12)$$

3.9 Analisa

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan, maka selanjutnya kita dapat menganalisa lebih mendalam dari hasil pengolahan data. Analisa tersebut akan mengarah pada tujuan penelitian dan akan menjawab pertanyaan pada rumusan masalah.

3.10 Penutup

Penutup pada penelitian ini berisikan kesimpulan dan saran yang merupakan bagian akhir dari sebuah penelitian. Setelah ditarik suatu kesimpulan dari masalah yang telah dipecahkan maka dapat pula diajukan saran yang bersifat membangun untuk tahapan perbaikan selanjutnya.

BAB V ANALISA

5.1 Analisa Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data historis Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus Padang pada periode Januari 2018 – Desember 2018. Data yang dikumpulkan merupakan data produksi ikan tuna berdasarkan aliran rantai pasok yang terjadi di pelabuhan perikanan samudera. Pelabuhan Perikanan Samudera ini terdapat 7 pelaku yang terlibat dalam proses pengolahan ikan tuna dari suplier sampai konsumen akhir diantaranya yaitu terpilih 5 orang nelayan secara acak berdasarkan *purposive sampling* sebagai responden wawancara yang memiliki harga pokok produksi dan standar jual ikan tuna kepada konsumennya, selanjutnya pengolahan ikan tuna segar dikelola oleh PT. Dempo Andalas Samudera yang tujuan utamanya yaitu eksportir ikan ke Negara Jepang dan Amerika Serikat, dan memiliki harga pokok produksi dan harga jualnya yang relative tetap, yang ke-tiga pengolahan tuna kaleng dikelola oleh Pt. Global Surya Perkasa, pengolahan ikan tuna ini berfokus pada kualitas ikan yang berada di Grade C dan D agar nilai jual ikan tersebut dapat mendapatkan keuntungan yang lebih maksimal dan disini juga memiliki harga pokok dan harga jual yang tetap pada konsumennya. Ke-empat pengolahan ikan tuna fillet dikelola oleh Pt. Dempo Andalas Samudera dimana ikantuna ini dipilih daging yang berkualitas dan dipasarkan di supermarket kota Padang dan memiliki harga pokok produksi dan harga jual tuna fillet. Ke-lima pelaku usahanya yaitu pedagang Pasar tradisional terdiri dari 3 pedagang yang rutin membeli ikan disaat ikan tuna dibongkar di demaga Pelabuhan, dan pedagang juga memiliki harga pokok dan harga jual ikan kepada konsumennya. Ke-tujuh supermarket yang merupakan distributor produk ikan tuna kaleng dan tuna fillet, supermarket yang dipilih pada penelitian ini adalah supermarket basko padang yang siap menjual kepada pelanggan dan konsumennya, supermarket memiliki harga pokok dan harga jual tuna kaleng dan tuna fillet. Dan yang terakhir adalah agen ekspor yang dikelola oleh PT. Samu yang berperan sebagai distributor yang dipasarkan ke Negara Jepang dan Amerika

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

susai dengan permintaan yang dibutuhkan oleh Negara tersebut. dari nelayan hingga konsumen dengan harga pokok produksi dan penjualan dapat dihitung nilai tambah terhadap produksi ikan tuna berdasarkan aliran rantai pasok Pelabuhan Perikanan Samudera dapat digunakan dalam penelitian ini.

5.2 Analisa Aliran Rantai Pasok Produk ikan Tuna

Menggunakan aliran rantai pasok dapat diketahui proses perubahan barang dari produk mentah menjadi barang setengah jadi dan barang jadi sehingga dengan proses perubahan produk dapat meningkatkan nilai tambah paada masing-masing rantai pasok. Dari observasi dan pengumpulan data terdapat tujuh saluran rantai pasok dan delapan entitas atau pelaaku rantai pasok yang alirannya dapat dilihat pada Gambar 4.1.

5.3 Analisis Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya untuk perhitungan manual nilai tambah yang dihitung berdasarkan entitas pelaku rantai pasok yaitu:

1. Nilai tambah pada entitas nelayan

Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 3.500.000 dengan rasio nilai tambah 4,38% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 3.350.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 4,18% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 83,75% pada saat melakukan pembongkaran ikan.

2. Nilai tambah pada entitas pengolahan tuna segar

Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 68.500.000 dengan rasio nilai tambah 45,67% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 68.380.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 45,58% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 98,35% pada saat pengolahan ikan tuna segar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Nilai tambah pada entitas tuna kaleng
Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 19.600.000 dengan rasio nilai tambah 19,6% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 19.450.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 19,45% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 98,73% pada saat pengolan tuna kaleng.
4. Nilai tambah pada entitas tuna Fillet
Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 28.500.000 dengan rasio nilai tambah 25,91% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 28.350.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 25,77% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 97,75% pada saat pengolahan tuna fillet.
5. Nilai tambah pada entitas pedagang pasar tradisional
Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 12.400.000 dengan rasio nilai tambah 24,8% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 12.200.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 24,4% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 98,38% pada saat penjualan di pasar tradisional.
6. Nilai tambah pada entitas supermarket tuna kaleng
Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 1.850.000 dengan rasio nilai tambah 15,41% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 1.700.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 14,16% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 85% pada saat penjualan di supermarket tuna kaleng.
7. Nilai tambah pada entitas supermarket tuna fillet
Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 350.000 dengan rasio nilai tambah 3,05% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 200.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 1,73% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 70% pada saat penjualan di supermarket tuna fillet.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Nilai tambah pada entitas agen ekspor

Nilai tambah yang diperoleh pada entitas ini sebesar Rp. 50.000.000 dengan rasio nilai tambah 25% pada sekali produksi ikan, dengan keuntungan sebesar Rp. 49.800.000 diluar upah tenaga kerja, tingkat keuntungan 24,9% pada sekali produksi dan perusahaan beruntung 99,6% pada saat penjualan dari agen ekspor

Berdasarkan kedelapan entitas rantai pasok rasio nilai tambah berbeda signifikan hal ini terjadi disebabkan harga jual ikan yang berbeda pada setiap entitas karena factor proses produksi dan proses pengolahan ikan. Output volume penjualan yang berbeda karena permintaan pelanggan pada setiap entitas bervariasi sesuai dengan permintaan pelanggan. Biaya input lain produksi dan biaya input lain non produksi juga mempengaruhi nilai tambah karena semakin besar kedua biaya tersebut maka nilai tambah akan berkurang. Sedangkan untuk tenaga kerja langsung dan upah tenaga kerja tidak mempengaruhi terlalu signifikan karena jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja sesuai dengan jumlah produksi sehingga biaya tidak terlalu tinggi.

Keuntungan pada setiap entitas rantai pasok tidak terlalu jauh berbeda dengan nilai tambah karena keuntungan didapatkan dari pengurangan nilai tambah dengan upah tenaga kerja langsung, semakin tinggi upah tenaga kerja maka semakin berkurang keuntungan terhadap penjualan produk tuna tersebut.

Keuntungan perusahaan pada setiap entitas sangat baik, walaupun proses setiap produksi panjang dan melalui beberapa tahap pihak perusahaan sangat jeli dalam harga penjualan dan bias meminimalisir biaya input lain produksi maupun biaya input lain non produksi, dengan tingkat keuntungan perusahaan diatas 70%

5.4 Analisa Farmer's Share

Berdasarkan Tabel 4.9 pada BAB IV dapat dilihat bahwa tingkat efisiensi pemasaran dari ketujuh saluran pemasaran cukup baik karena rata-rata diatas 50% dan dapat dikategorikan dalam taraf pemasaran yang efisien, hanya saluran I yang kurang efisien karena berada pada taraf 40 % dikarenakan biaya yang dikeluarkan cukup tinggi dan memakai perantara agen ekspor, sedangkan saluran II dengan

tidak memakai jasa agen ekspor dan langsung kekonsumen dengan tingkat efisiensi berada pada taraf 54%. Untuk saluran III pedagang pasar tradisional langsung membeli ikan tuna kepada pihak pelabuhan perikanan samudera dan langsung menjual kepada konsumen tanpa banyak melalui perantara dan menghasilkan tingkat efisien berada pada taraf 75%. Saluran IV berada pada taraf 67% meskipun melalui perantara yang panjang membeli produk dari usaha tuna kaleng, supermarket hingga sampai pada konsumen saluran ini cukup baik dalam pemasarannya karena harga sesuai dan cukup baik dari Saluran I, II dan saluran III. Saluran V merupakan saluran yang paling baik dari semua saluran dan saluran V tidak melalui perantara supermarket konsumen langsung membeli pada usaha tuna kaleng dengan tingkat efisiensi 80%. Saluran VI hampir sama dengan saluran IV melalui beberapa perantara usaha tuna fillet, supermarket dan baru sampai kepada konsumen dengan tingkat efisiensi 69% dan dikategorikan pada taraf efisien. Sedangkan saluran VII sama dengan saluran V tidak melalui perantara supermarket dan langsung kekonsumen dengan tingkat efisiensi 72% dikategorikan taraf efisien.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan metode hayami, pada setiap entitas aliran rantai pasok memiliki nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 5.1 berikut:

Tabel 5.1 Nilai Tambah Setiap Entitas

Varian	Nelayan	Pengolah Tuna Segar	Pengolah Tuna Kaleng	Pengolah Tuna Fillet	Pedagang Pasar	Supermarket Tuna Kaleng	Supermarket Tuna Fillet	Agen Ekspor
Nilai Tambah (Rp)	3.500.000	68.500.000	19.600.000	28.500.000	12.400.000	1.850.000	350.000	50.000.000
Rasio Nilai Tambah (%)	4,38%	45,67%	19,6%	25,91%	24,8%	15,41%	3,05%	25%

2. Berdasarkan analisis *Farmer's Share*, dari ketujuh saluran pemasaran yang paling efisien yaitu pemasaran saluran V (Nelayan – Pelabuhan Perikanan Samudera – Usaha Tuna kaleng – Konsumen) dengan taraf 80 % yang dapat dikategorikan pada taraf efisien, dan saluran I berada pada taraf kurang efisien dengan taraf hanya 40%. Sedangkan saluran II, III, IV, VI dan saluran VII cukup efisien berada diatas taraf 50%.

6.1 Saran

Saran dari penelitian ini sebagai berikut:

Saran bagi peneliti

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan penambahan metode SCOR supaya dapat menentukan pola bisnis rantai pasok agar penelitian semakin baik.

Saran bagi perusahaan.

Untuk meningkatkan nilai tambah pada setiap entitas, sebaiknya pihak perusahaan menaikkan harga jual, mengurangi biaya input non produksi dan biaya input lain sehingga nilai tambah dan mendapatkan keuntungan yang lebih.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, Vania P, Yudhistira, R, dan Sutopo, W., Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Lemuru Menggunakan Metode Hayami, Surakarta. JITI. Pert. Vol. 17 (1), 56-61. Universitas Sebelas Maret. Surakarta. 2018
- Andrian, L dan Ellintan, L., *Supply Chain Management* : Teori dan Alikasi. CV. Alfabeta. Bandung. 2008.
- Deni, S, Hardjito, L, dan Salamah, E., Pemanfaatan Daging Ikan Tuna Sebagai Kerupuk Kamplang dan Karakterisasi Produk Yang Dihasilkan, Bogor. Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan. Vol. 6 (2). Aqrikan UMMU. Ternate. 2013
- Firdaus, M., Profil Perikanan Tuna dan Cakalang, Jakarta Utara. Buletin Ilmiah Marina. Pert. Vol. 4 (1), 23-32. Balai Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan. Jakarta Utara. 2018
- Fitrah, Syawal S, Dewiyanti, I, dan Rizwan, T., Identifikasi Jenis Ikan di Perairan Laguna Gampoeng Pulot Kecamatan Leupung Aceh Besar, Banda Aceh. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kelautan dan Perikanan Unsiyah. Pert. Vol. 1 (1), 66-81. Universitas Syiah Kuala Darussalam. Banda Aceh. 2016
- Hamidi, W., Analisis Nilai Tambah Agroindustri Abon Ikan Patin Di Desa Koto Mesjid Kecamatan XIII Koto Kampar Kabupaten Kampar Provinsi Riau, Riau. Jurnal Agribisnis. Pert. Vol. 18 (1), 54-64. Universitas Riau. Pekanbaru. 2016
- Hardoyo., Evaluasi Tingkat Fleksibilitas *Supply Chain*. Buku monograf Universitas pembangunan nasional Veteran Jawa Timur. 2011.
- Haryanto, Daud S, Mahardika, Gusti N, dan Wandia, N., Keragaman Spesies Ikan Tuna di Pasar Ikan Kedongan Bali dengan Analisis Sekuen Kontrol Daerah Mitikondria DNA, Denpasar. Jurnal Veteriner. Pert. Vol. 16 (3), 416-422. Universitas Udayana. Bali. 2015
- Hayat, S, Marimin, Sukardi, Suryani, A dan Yani, M., Modifikasi Metode Hayami Untuk Perhitungan Nilai Tambah Pada Rantai Pasok Agroindustri Kelapa Sawit, Jakarta Selatan. J. Tek. Ind. Pert. Vol. 2 (1), 22-31. Institut Pertanian Bogor. Bogor. 2014
- Katun, W, Malik, Andi A, dan Harianti., Kelayakan Limbah Padat Tuna Loin Madidihang untuk Bahan Baku Produk Diversifikasi, Sulawesi Selatan. JPHPI. Pert. Vol. 18 (3), 303-314. Universitas Muhammadiyah Pare-Pare. Makasar. 2015

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Lestari, W, Syarief, R, dan Sumantadinata, K., Strategi Peningkatan Daya Saing Tuna Olahan Indonesia di Pasar Internasional, Jakarta Pusat. Jurnal MPI. Pert. Vol. 8 (1), 36-44. Institut Pertanian Bogor. Bogor. 2013
- Mangifera, L., Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*) Pada Produk Batik Tulis Di Surakarta, Surakarta, *Volume 19, Nomor 1, Juni 2015, hlm 24-33*. Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2015
- Marimin dan Maghfiroh, N., Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok. IPB Press.Bogor. 2010
- Rizqiah, F dan Setiawan, A., Analisis Nilai Tambah dan Penentuan Metrik Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Pepaya Calina, *Vol V, No 1, April 2014*. Institut Pertanian Bogor. Bogor. 2014
- Siahaya, W., Sukses *Supply Chain Management* akses *Demand Chain Management*. In Media. Jakarta. 2013.
- Tampubolon, Manahan P., Manajemen operasi dan rantai pemasok. Mitra Wacana Media. Jakarta. 2014.
- Theis, Chtrine C, Tambani, Grace O, dan Andaki, Jardie A., Analisis Nilai Tambah Pada Rantai Pasok Ikan Tuna Beku di PT. Sari Tuna Makmur Kota Bitung Provinsi Sulawesi Selatan, Sulawesi Selatan. *Akulturas*. Pert. Vol. 5 (9), 581-588. Universitas Sam Ratulangi. Manado. 2017
- Wahyudi, D, Sayamar, E, dan Eliza., Analisis Usaha Agoindustri Kerupuk Kulit Sapi di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Pekanbaru. *JOM Faperta*. Pert. Vol. 3 (2), 1-10. Universitas Riau. Pekanbaru. 2016

Lampiran A Dokumentasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Lampiran B Wawancara

No.	Pertanyaan pada Nelayan	Jawaban
1	Apa yang mempengaruhi harga jual ikan ?	Harga jual relatif sama walaupun saat musim paceklik
2	Berapa harga jual produk ikan ?	Rp. 75.000.00 / Kg
3	Bagaimana prosedur penjualan ikan?	Langsung jual ke pihak PPS
4	Berapa kg rata-rata ikan yang dihasilkan dalam sekali berlayar?	250 ekor ikan dengan berat rata-rata 50 Kg / ekor
5	Berapa biaya produksi dari ikan?	1.500.000 sekali berlayar

No.	Pertanyaan dermaga transit	Jawaban
1	Apa yang mempengaruhi harga jual ikan ?	Tergantung pada pengolahan ikan
2	Berapa harga jual produk ikan dari dermaga ke konsumen ?	Rp. 85.000.00 ke PT. Dempo dan PT. Global Surya, dan 75.000 ke pedagang pasar
3	Bagaimana prosedur penjualan ikan ke konsumen ?	Dijemput langsung oleh konsumen seperti PT. Dempo, PT Global Surya dan Pedagang Pasar
4	Biaya yang mempengaruhi penjualan ikan?	Biaya operasional, biaya pengolahan
5	Siapa saja konsumen dari ikan ini?	PT. Dempo, PT. Global Surya, Pedagang Pasar dan Masyarakat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No.	Pertanyaan <i>Manufakture</i>	Jawaban
1	Apa yang mempengaruhi harga jual produk ikan ?	Tingkat pengolahan dan biaya transportasi
2	Berapa harga jual produk ikan ke konsumen ?	Ikan tuna segar Rp. 150.000, tuna kaleng Rp.100.000, tuna fillet Rp.110.000.
3	Bagaimana prosedur penjualan produk ikan kepada konsumen ?	Tuna segar melalui agen ekspor, sedangkan tuna kaleng dan filet ke supermarket langganan
4	Biaya apa saja yang mempengaruhi produksi ikan?	Biaya produksi, biaya operasional
5	Siapa saja konsumen yang membeli produk ikan ini?	Negara luar Amerika dan jepang, supermarket kota padang, dan masyarakat

No.	Instrumen Pertanyaan agen ekportir	Jawaban
1	Apa yang mempengaruhi dalam ekspor produk ikan?	Kualitas ikan tuna
2	Berapa harga jual produk ikan ?	Rp. 200.000
3	Bagaimana prosedur penjualan produk ikan ?	Mengirim produk ikan sesuai dengan permintaan dari konsumen langganan
4	Biaya apa saja yang mempengaruhi dalam penjualan produk ikan?	Biaya operasional dan biaya produksi

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Simawang, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar Provinsi Sumatra Barat. Penulis merupakan anak ke-empat dari tujuh bersaudara dari Ayahanda Basarudin dan Ibunda Sri Yuniati. Adapun dalam masa sekolah dan menuntut Ilmu Pengetahuan, penulis telah mengikuti pendidikan formal sebagai berikut :

- Tahun 2002 : Memasuki Sekolah Dasar Negeri (SDN) 02 Balai Gadang, Nagari Simawang, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat.
- Tahun 2008 : Memasuki Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 2 Rambatan, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat.
- Tahun 2011 : Memasuki Sekolah Madrasah Aliyah Negeri (MAN), di MAN 2 Gunung Padang Panjang, Kota Padang Panjang, Sumatra Barat.
- Tahun 2014 :Terdaftar Sebagai Mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, Fakultas Sains Dan Teknologi, Jurusan Teknik Industri sampai selesai Tugas Akhir.

Nomor Handphone : **081287221526**

Judul Tugas Akhir : “Metode Hayami untuk Menentukan Nilai Tambah Produk Ikan Tuna (Studi Kasus: Pelabuhan Perikanan Ssamudera)”

Alamat E-Mail : jufriefendy95@gmail.com

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.